

彼方の空

◇193

住宅評論家 本多信博

不動産経済研究所の調査によると、今年上半期(1～6月)の首都圏マンション供給戸数は8053戸で、昨年同期(0606戸)に比べ11.2%減少した。ただし、うち定期借地権マンションは634戸で、昨年(1609戸)の3.8倍と大幅に増加している。通期では1500～2000戸の見込みだ。首都圏での供給は16年頃から増え始め、20年以降は東京23区に集中している。

地代前払い効果

20年以降、東京都心部で定期借地権マンションの供給が増加している要因は、大手ディベロッパーによる「地代前払い方式」が土地所有者の熱い注目を集めたことだ。同方式は借期間中の地代の全部(または一部)を一括して前払いするというもの。超好立地、二度と手に入らないような土地がターゲットとなる。当然、定借といえども分譲価格は所有権付きとあまり変わらない。

借期間70年の場合、金地代を前払いするとなれば、そ

不動産市場における富裕層の拡大は市場の焦点を価格の高騰ではなく、上昇傾向がいつまで続くかに変えている。定借市場でも「所有」との価格差は10～15%が限界だ。その土地価格も建築費も上昇しているため、定借の購入客も富裕層に限られる。富裕層は二度と体験できない素晴らしい環境が手に入るのであれば価格は問わない」という考えなので、「価格」ではなく、その「利用価値」に関心がある。その富裕層が日本でも増えている。

新富裕層

アパノミクスとコロナ下で実施された大規模な金融緩和と背景に、株や金、不動産などの実物資産を大きく膨らませた人たちが「新富裕層」と呼ばれている。従来からの旧資産家は更に資産を拡大させ、準富裕層から富裕層へ、富裕層から超富裕層へと位を

最高の利用価値提供

「所有」との比較脱却

定借マンションの未来



首都圏の新築マンション市場は依然として価格の右肩上がりが続いている。購入者の大半が富裕層と投資家だ。定期借地権マンションもその点はあまり変わらない。市場は「価格」から「価値」へと評価が変わり始めている

ちなみに、今の富裕層は住まいにどのような価値観を抱いているのだろうか。それを筆者は知る由もないが、おそらく専有面積は1500～2000㎡程度をイメージしているだろう。ディンクスの世帯なら1000㎡程度の2LDKも考えられる。70～80㎡の従来型マンションは彼らの眼中にない。

富裕層に限らない。「人生は楽しむための基盤」といわれるように、「住まいも人生を楽しむための基盤」と捉えれば、70年先までも所有権をもっている必要はないように思われる。

人口減を背景に今後、マンションという都市型集合住宅の供給は抑制されていく。量を追うのではなく、個々の物件価値を高める方向への転換である。定借も所有との比較ではなく、その仕組み自体がもつ本質的魅力を深掘りしていくべきである。それが定借の未来を担保していく。これは、定期借地権マンション

の本来の魅力とは何か。それは、「人生の未来設計を楽しむ」ということだ。「賃貸は仮住まい、持ち家は一生」という膠着したこれまでの古い思考から脱却して、人生をプロジェクトに戦略的に生きていくための住まいとなる。借地期間が終了すれば資産価値ゼロというマイナス思考ではなく、有期限の資産だからこそ、それを使い切るという楽しさがある。そもそも人生は期限付きで一度しかないから、掛け替えないものとなる。それと同じように住まいという資産も期限があるからこそ、それを戦略的に使い切る楽しさがあり意義がある。

【9月23日・住宅新報記事より】

彼方の空

◇195

住宅評論家 本多信博

普通借家権が存続する限り、定期借家権の普及拡大はおぼつかない。なぜなら普通借家権は1941(昭和16)年の正当事由制度導入以来、84年も続く賃貸借契約の支柱となってきたからである。事業者(仲介・管理会社)にとっても、なんの違和感もないし最も習熟した事業スキームである。しかし、その常識もそろそろ見直すべきときである。

埋もれる魅力

定期借家権よりも8年早く創設された定期借地権は、普通借地権が制度としては併存しているものの、定期借地権創設以降はほとんどその活用実績がないため、徐々に定期借地権の魅力が理解されるようになり、今日の発展につながっている。定期借地も定期借家もその基本思想は同じなので、定期借家にも実はまだ理解されていない魅力が埋もれている。

家賃上昇の今こそ

借り手には究極の価値

分譲価格の高騰で住宅購入を足止めされた人たちが賃貸住宅市場にあふれている。一方、建築費や諸物価上昇を受け、オーナー(家主)は家賃の値上げを要請せざるを得なくなってきた。しかし、普通借家権は居住者(借り手)の保護を主眼としているため、簡単に値上げはできない。通常は管理会社が更新時に値上げ交渉を行うが、すんなりと受け入れてくれる借り手は少ない。

その一つは契約期間がフリーであることだ。借地借家は法第29条で普通借家権の契約期間が1年以上と定められているが、定期借家権は下限も上限も規制はない。普通借家権にしては自由だが、

定期借家権、再考



定期借家権は個々に決められる契約期間に新たな活気が生まれ、新しい市場が広がる可能性がある。その最大の魅力は賃料が固定であることだ。賃料が固定であることは、借り手にとって最大のメリットである。借り手は、賃料が固定であることで、家賃の値上げを心配する必要がない。これは、借り手にとって非常に大きな価値である。

定期借家契約は地主など旧来のオーナーに限らず、今後一段と増えそうなサラリーマン(個人)投資家にとっても魅力だ。賃料収益確定のメリットも大きい。家賃滞納クレームなどの懸念が少しでもある借り手は契約期間を1年未満にして「試行期間」とすることができ、一般の居住者にとっても金戸定期借家契約の賃貸住宅であれば不良入居者を追い出すことができ、そうした機能をもつことが集合住宅にとって究極の価値となる。

定期借家権も上限は自由だが、実際は「2年更新」が慣習となっている。改めて思うに、「2年」の根拠はどこにあるのだろうか。筆者は、住まいの契約としては短過ぎると思うに感じる。

定期借家契約なら慣習にとられず、借り手と協議し、年でも5年でも自在に定めることができる。今のうちに家賃が上昇傾向にあるときは、オーナーは短い期間にしたいが、もしも「住む場所」を貸すサービスであることを契約した期間の賃料収益が確

定するメリットは大きい(定期借家は期間中の賃料固定の特約が可能)。

一方、借り手にとっても落ちついて値上げの心配なく、住まい設計を立てることが出来る。例えば「子供が小学校生の間は転居しない」などだ。そういった、最近の通販の広告では「通常価格〇〇円のところ、今回に限り〇〇円に割引」という常套句(じょうそうぐ)が出てくるが、通常価格で販売した実績があるのか怪しいものだ。その点、定期借家による割引は普通借家という通常(相場)賃料が周辺もしくは隣住戸にもあるのだから、そのインパクトは大きい。

総合

【10月7日 住宅新報記事より】

彼方の空

◇196

住宅評論家 本多信博

ログハウスを展開するBESSは10月1日、ブランド・スローガンの「住むより楽しむ」を賃貸でも実現するため、テラスハウス型賃貸住宅の販売を始めた。BESSのログ商品の中から、ログハウスのDNAを持ちながらもそのデザインが街中にも馴染むことで人気となっている「ワンダーデバイス」を採用する。賃貸でもログハウスの大らかな暮らしを楽しんでもらおうという試みだが、経営効率を重視するオーナーの意識をどこまで変革できるのかが焦点となる。

ログでテラスハウス

大らかな暮らし実現



【写真1】子どもが遊ぶ遊び心地のSフロア

これまでの賃貸住宅が経営効率や相対策の観点から建てたログハウスは、室内はもちろん無垢材をふんだんに使った内装で、入居する人のワクワク感を醸し出す間取りとなっている(写真1)。

もともと天然の無垢材を使ったログハウスには、住む人の心を解放し、人に優しくなれる「気」が満ちている。その心を自然に戻す解放感が入居者間のコミュニケーション育成を助ける効果が期待される。BESSの家の特徴はデッキを通じて、外とつ

ながる暮らし「ができること」だが、賃貸でもそのデッキや2階のベランダで外気に触れながら読書をしたり、夕焼けを眺めながらビールを飲んだりすることができ。

意匠権を取得

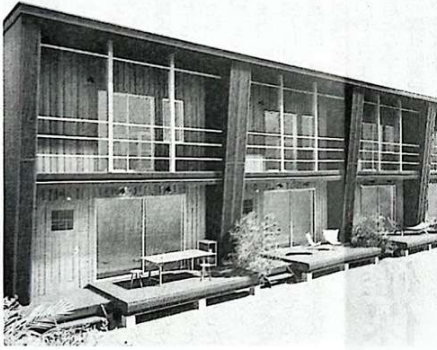
ワンダーデバイスのデザインは戸建て住宅として他社がマネできない意匠権を取得しており、今回のテラスハウス型賃貸住宅にも独自の意匠権が盛り込まれるので、オーナーは他物件との差別化を図

ることができる。賃貸住宅市場は今後10〜30歳人口の減少(2050年で30%減)で激し



【写真2】重宝の自転車を掛けることができる壁

BESS 賃貸に挑む



い競争が見込まれるだけに差別化は大きな武器となる。

また、BESSのもう一つの狙いは、これまでの賃貸では難しかった「住み手が手をつけながら、自分好みの味わい(テイスト)楽しめる空間づくり」である。

本物の無垢材を使ったBESSの家は長い年月を経るほどに味わいが増すという、他の素材にはない特徴がある。これまでの賃貸住宅はそういった経年変化は歓迎されず、借り主が変わる毎にクロス交換などがなされてきた。しかしこれからのサステナビリティの時代、賃貸住宅においても「木の味わい」を住み継ぐという価値観が必要なのではないか」とBESSは考える。

◇
更にこれまでの賃貸では釘えられなかった「こ」でも釘が打てる「DIYが可能な壁スペースを設けることもオーナーに提案していく(写真2)。「気に入れば、前の入居者が作ったものをそのまま残していてもいい。そんな柔軟な賃貸暮らしを提供していきたい」とも話す。

「賃貸でBESSに住む」
BESSファンの長年の夢でもあった願いが遂に実現する。

総合

【10月14日 住宅新報記事より】

彼方の空

◇197

住宅評論家 本多信博

マンションの外観は各住戸のバルコニーが並ぶ画一的な表情が特徴。戸建のように住む人の趣味や感性を外からうかがうことはできない。訪問先の部屋番号を押してエントランスドアを解錠してもうオートロックシステムではセキュリティを重視する集合住宅の象徴だ。つまり戸建以上に、部外者を拒絶する閉鎖性が強い。そこにマンション固有の思想がある。

◇

マンションを求める人にとって、その閉鎖性は防犯機能を保証する必要悪である。なぜなら、特に高層マンションの閉鎖性には、子供が外で遊ばなくなるなどの批判もあるからだ。しかし、郊外の戸建て住宅に住む高層者が駅前のマンションに移り住むケースが多いのも、鍵一つで安心して外出ができるという利点があるからだ。郊外の戸建てはたまたま鍵をかけたままの開放感から侵入されるリスクがある。

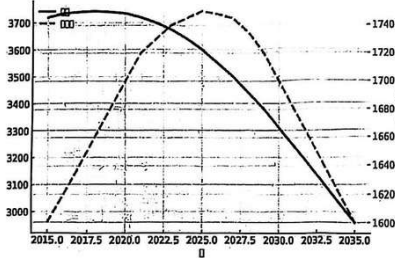
一方、マンションに住もうとする人は戸建て住宅のように建物の独立性、シンボル性を必要とせず、むしろ閉鎖されたコミュニティの中で「埋没性」を重視する。近年、大規模マンションでは入居者間のコミュニティ育成に力を注ぐ。その狙いは入居者同士が顔見知りになることで不審者の侵入を防ぐ防犯堤になること。騒音・ゴミ出し、駐輪などのトラブル防止、災害時の助け合いや緊急避難など互助機能の強化など。つまり、ある意味必要最低限のコミュニティ形成であって、埋没性を否定するものではない。

供給減に変革の兆し

閉鎖性には死角も

マンションの思想

首都圏の人口と世帯数の推移(15~35年)
実線=人口(左目盛・万人) 破線=世帯(右目盛・万世帯)



筆者も住まいが備えるべき重要な要素は、自然をとり入れるかだと思ふ。マンションでも低層階であればバルコニーを通して、1階から専用庭を使って四季の変化を捉えるパッシブデザインが可能だ。しかし、高層階はこうした工夫が難しい。マンションづくりは今、大きな転機にあるのだと思ふ。

に減少傾向が続き、今年は4年連続で3万戸割れとなる見込みだ。ただ、その要因が今一つはつきりしない。

首都圏の人口は20年頃から微減状況にあるものの、世帯数は依然増加している(グラフ参照)。この10年に限って言えば価格高騰が主な要因とみられるが、供給が減少し始めたのは20年以上も前からである。つまり考えられる根本原因としては、マンションも他の商品と同様に「大量生産・大量販売」の時代が終焉に近づきつつあるということではないか。顧客ターゲットを絞った新たな付加価値づくりが始まっているのかもしれない。

マンションでの埋没性を求める人たちが、その好みや感性は多様である。躯体はコンクリートでも内装は無垢材や珪藻土など自然素材にしたいという「健康志向派」もいれば、床やキッチン、浴室、トイレなどすべてを大理石という高級志向の人人もいるだろう。夜でも楽器が弾ける防音室が欲しいという音楽愛好家もいれば、友人たちを呼べる広いパーティールームが欲しいという社交派もある。

ということであれば、これからのモデルルームには従来のような面積と部屋数にすぎず間取りパターンではなく、それぞれの顧客の趣味や希望、感性に応える内装(テイスト)パターンを展示すべきだろう。

◇

マンションの根本思想「閉鎖性」にも課題がある。広島大学名誉教授で比較宗教学者の町田宗鳳氏はこう指摘する。「マンションなど現代の住まいは、まるで人間と外部の自然を遮断することが快適性を高めやうな錯覚のもとに設計されている。そうした閉鎖空間で一生の大半を過ごせばどんな人間性が育つてしまつたか、空恐ろしい気がする」